

事業性評価融資と担保・保証の必要性についての考察

金融庁は「担保・保証に過度に依存しない」融資として、事業性評価融資の推進を要請している。ところが、一部で「事業性評価により将来性やキャッシュフローの源泉を把握できれば、担保・保証は必要ない」というような誤解もあるようだ。本稿では、事業性評価融資であっても、必要な場合には適切に担保・保証を求めるべきという、いわば融資業務の基本を再確認する。

中小企業診断士 大谷 金久

1 事業性評価に基づく融資等とは

金融庁は、事業性評価に基づく融資等を求めている。これは、事業内容や成長可能性などを適切に評価（事業性評価）した上で、中小企業のライフステージごとに課題解決のためのソリューションを提案し、融資を含めて本業支援をしていくことである。

2 ライフステージごとの資金ニーズと留意点

中小企業のライフステージごとの課題とは、(1)創業・新規事業開拓、(2)成長段階、(3)経営改善、(4)事業再生等、(5)事業承継に区分され、それぞれ課題解決のためには資金ニーズが発生し、積極的な金融仲介機能の発揮が求められる。

(1) 創業・新事業開拓

開業資金として設備・機械・

ITシステム等の設備資金、店舗・工場を借りるための敷金や保証金、仕入資金など事業運営に必要な運転資金などがある。

創業や新事業の場合は、いままでの実績がないため決算書での判断はできないため、事業計画を徴求して、経営者の経験や資質、計画する事業の内容や実現可能性、投資の妥当性や返済能力を検討しての融資となる。まさに事業性を評価しての融資となる。

図表 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

		ライフステージ等の見極め		
日常的・継続的な関係強化	経営の目標や課題の把握・分析	(1)	創業・新事業開拓	顧客企業の認識・主体的な取組
		(2)	成長段階における更なる飛躍	
		(3)	経営改善	
		(4)	事業再生や業種転換	
		-	事業の持続可能性が見込まれない	
	(5)	事業承継	最適なソリューションの提案	ソリューションの実行

※「地域密着型金融の推進に関する監督指針」(金融庁)をもとに筆者作成

経営者にとっても、相対的にリスクが高くなることから、公的融資・助成制度、ファン

下の活用、中小企業支援機関や士業等の専門家との連携を活用するのが有効となる。

また、融資対応する金融機関にとっても、上記を活用するとともに、必要に応じて担保・保証も検討することとなる。

(2) 成長段階における更なる飛躍

事業拡大のための融資、具体的には、店舗・工場・設備・機械・ITシステム等の設備資金、売上増加による増加運転資金、M&Aや新事業開拓などの前向きな投資としての資金などがある。

成長段階の取引先企業は、自社の経営資源であるヒト、モノ、カネ、ノウハウ等を積極的に投入して事業拡大を図っていくため、取引金融機関として事業価値を見極めて金融仲介機能を発揮しての積極的な資金供給が期待される。

一方で、内部留保等が不十分なことも多く、さらに、例えば、設備資金など長期にわたる資金では、必要に応じて担保・保証が活用される。

取引金融機関としては、担保・保証ありきでなく、事業計画を検討しての融資対応となり、この事業計画策定を支援するなど、コンサルティング機能を発揮しての支援が求められる。

(3) 経営改善のため

借入金返済のための折り返し資金や赤字補てん資金などの後ろ向き資金、返済負担軽減のための借り換え資金などがある。

経営改善が必要な取引先企業の支援では、取引先企業の経営改善への取組が前提となる。当事者である経営者による経営改善の取組が不十分な状況で資金供給すると、赤字が連続することにより資金垂

れ流しの状況となり、厳しい財務状況をさらに痛めてしまいかねない。まずは、取引先企業が経営改善に真摯に取り組むことが前提となる。当面の資金不足を解消するための融資を求められることもあり、難しい判断となる。

さらに、事業撤退のための後ろ向き資金や、厳しい経営状況での設備投資など、さらに厳しい判断が必要となり、経営改善計画とその実行の状況を見極め、金融機関としても回収可能性を見極めての支援となるため、債権保全のためには、担保・保証を含めて検討することとなる。

(4) 事業再生や業種転換

事業再生のための融資等、具体的には、DDS、DESなどの過剰債務や債務超過を改善するための資金、再建のために必要なDIPファイナンスなどがある。

事業再生が必要な取引先企業には、P/L改善だけでなく、利益・キャッシュフローを生み出せることを前提として、B/Sの抜本的な立て直しが必要となってくる。財務・事業デューデリジェンスを行い、抜本的な事業再生計画に従い、必要に応じてDDSやDES等を活用しての支援となる。

抜本的な事業再生では、経済合理性を考慮し、回収可能性が高まることが前提となり、事業が生み出すキャッシュフローを前提にして、担保・保証などの保全状況も回収可能性の重要な要素となる。

(5) 事業承継のため

事業承継のための融資、具体的には、役員退職金支払資金や自社株式買取資金、事業や資産を買い取るための資金などがある。

経営者の高齢化が進むなか、

取引先企業の事業承継支援が喫緊の課題となっており、金融機関としては、事業承継が円滑に進むように金融仲介機能を発揮して資金需要に応えることはもちろん、コンサルティング機能を発揮して事業承継対応を支援することが期待されている。

事業承継に際しての資金供給については、事業の円滑な承継とともに、承継後の事業が安定して継続できるように、特に節税を意図した借入については、その妥当性と返済能力を十分に検討しての慎重な対応が望まれる。

事業承継については、経営者保証に関するガイドラインに基づいた対応が求められているが、多額な融資や返済が長期に及ぶ場合には、担保・保証も検討することとなる。

このように、それぞれのライフステージにはそれぞれ資

金ニーズがあり、融資取り上げについては、取引先企業の課題解決を主眼に置いたうえで、資金ニーズに応えるためには、必要に応じて担保・保証を活用することも検討される。

3 金融仲介機能の発揮で求められること

金融庁はこれまで、金融機関に対して担保・保証に過度に依存することなく、取引先企業の事業の内容や成長可能性等を適切に評価（事業性評価）するよう促してきている。一方で、企業ヒアリングの結果として、顧客企業と金融機関とのギャップを、「日本型金融排除」という言葉で表している。

(1) 「日本型金融排除」とは

金融機関は、「融資可能な貸出先が少なく、厳しい金利競争を強いられている」と主

張し、他方で、企業ヒアリングによると「金融機関は相変わらず担保・保証がないと貸してくれない」との認識が示されるなど、金融機関と企業との認識に大きな相違があることが明らかになったとしている。

背景には、金融機関では、企業の事業内容を深く理解することなく、「十分な担保・保証があるか」、「高い信用力があるか」等の企業の財務指標を中心とした定型的な融資基準により与信判断等が行われているのではないかと、この指摘である。

これは、担保・保証がなくても事業に将来性がある先などへ、踏み込んだ金融機関の取組みを促すものであるが、だからといって、事業性評価をしていけば、担保・保証はなくてもよい、という考え方はならない。

(2) 金融仲介機能の前提として

担保主義が問題となって久しいが、当時の問題として、担保さえあれば、取引先企業の事業内容や計画を見ることが安易に融資してしまう、ということが問題として指摘されてきた。

取引先企業の事業内容や計画を見ることが先で、担保等は債権保全の問題として検討することであり、リスクを適切にとらえたうえで、必要であれば担保・保証を検討するという姿勢が求められる。

4 融資取り上げ時の基本を確認

融資取り上げ時の基本として、(1)資金使途、(2)返済財源、(3)保全（担保・保証など）がある。これら三つを考慮しないと、融資決裁の可否に影響するだけでなく、取引先企業

にとつてもバランスを欠いた資金構造に陥ってしまい、返済に支障をきたすことにもなりかねない。

(1) 資金使途

設備資金、運転資金、季節資金などがある。例えば、運転資金という申し込みは多いが、本質的な資金使途の見極めが大切となる。本当は赤字補てん資金であったり、あるいは既存借入金の返済資金であったりということもある。

設備資金については、投資効率や採算性を検討し、例えば店舗を出す場合などは、事業計画を検討するなど、まさに将来に向けての事業計画を検討しての対応となる。

(2) 返済財源

利益（キャッシュフロー）からの返済、毎月の売上からの返済、売掛金回収による返済などがあり、返済方法・期

間も返済財源にあわせた対応が必要となる。

取引先企業の事業活動による資金（営業循環で必要となる資金）や事業が生み出す利益やキャッシュフローを検討しての対応となる。

(3) 保全（担保・保証など）

返済期間、融資金額、格付ランクなどの信用力によって、担保・保証を検討することとなるが、より踏み込んで、取引先企業の事業内容や将来性など、事業性を評価して担保・

保証の要否を検討することが求められる。担保・保証ありきでなく、資金使途、返済財源を検討したうえで、必要な場合には債権保全としての担保・保証を検討する。大切なのはこれらの順番である。

例えば、資金使途、返済財源が適切で、返済に懸念がなければ担保・保証はいらないといえるが、多額な借入や、

長期にわたる返済の場合には、必要に応じて担保・保証を検討することとなる。

最近では、担保等に代わる保全措置として、コベナンツ条項付き融資（財務制限条項、情報開示条項等）、ABL（動産債権担保融資）や知的財産権担保融資等が活用されている。

さらに、融資取扱い時にとどまらず、ローンレビュー（貸出後の業況把握）の徹底など、信用リスク管理体制のより一層の充実が期待される。

資金需要の低迷や、日銀のマイナス金利政策の影響で、業態を超えて低金利競争が巻き起こっている。この低金利競争によって、金融機関についても利鞘縮小により、取るべきリスクが取れない状況が発生している。

筆者は経営者セミナーなどで、金融機関の貸出金利息と貸倒リスクについて、このような話をしている。

「例えば、4月1日に、同じ金額で100社に、金利2%の無担保・無保証融資（1年間元金返済なし）をしたとします。仮に翌年の3月末までに、100社のうちの2社がデフォルトしたとすると、金融機関の利息収入と貸倒損失はほぼ同額となり、利益は吹っ飛んだことになる。もちろん、金融機関にはこの他に人件費や物件費等のコストがかかっています。金融機関の融資による収益はこのようなものです」

融資金利が低金利に張り付いており、リスクを取りづらいう状況が続いている。事業性評価をすることでリスクを低減する効果も期待できるが、事業性評価をしたから担保・保証は必要ない、ということにはならないようだ。

（大谷経営コンサルティング代表）